

Бизнес-идея

**«Планирование маркетинговой деятельности
«Musicfind»»»**

**Выполнил: студент группы ББИ-31
Краснов А.Д.**

Основная идея проекта

Идея бизнеса состоит в создании сервиса поиска музыкальных композиций на различных сайта, их скачивание и управление внутри сервиса

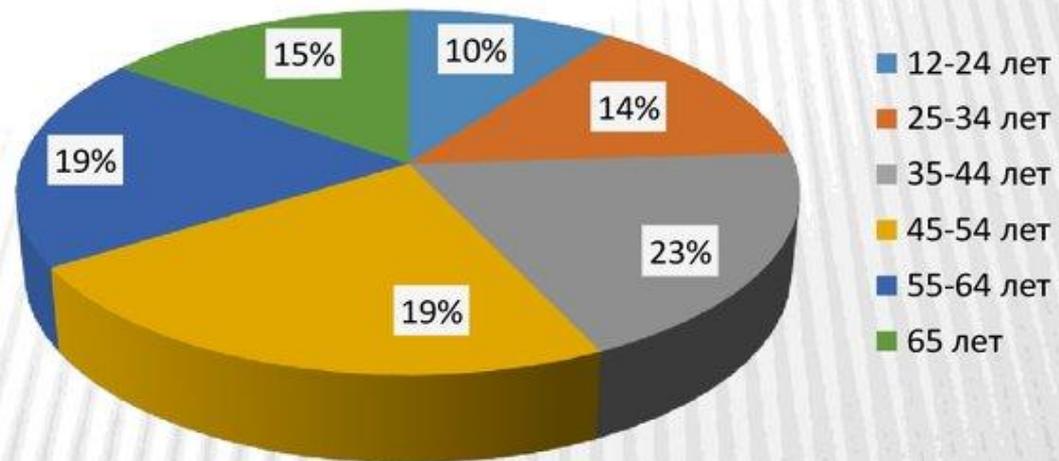


Анализ потребителей и сегментация рынка

❖ Физические

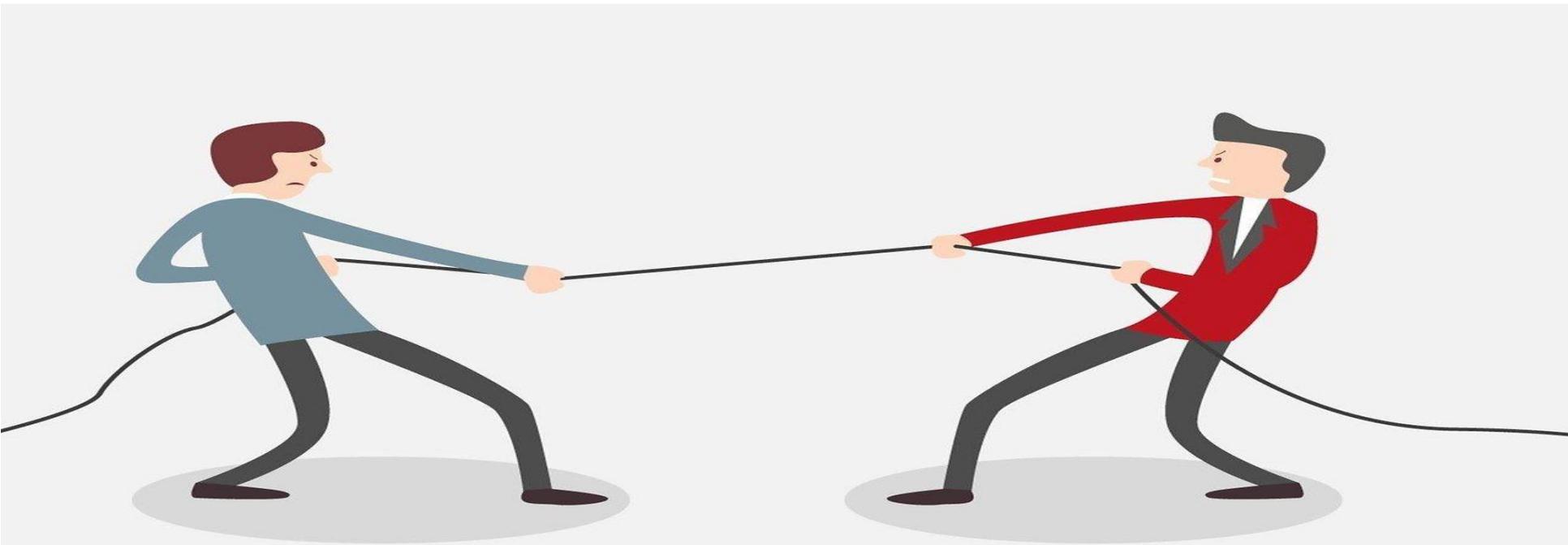
Сегментация рынка

- По возрастным группам



Определение конкурентной политики

На данный момент рынок музыкальных сервисов занимает 3 гиганта (VK music, Яндекс.музыка, itunes). Для борьбы со столь серьезными конкурентами необходимо продвигать те преимущества, которых нет у конкурентов, в нашем случае, это возможность расширения поиска музыки по сторонним сайтам и бесплатный доступ к возможности сохранения композиций в кэше, кроме того, на старте работы необходимо держать цену за возможности реализуемые и в других сервисах на более низком рынке, для подстегивания перехода пользователей к нам.



Продукт и политика продукта

- Сервисы по прослушиванию музыки являются главным способом прослушивания музыки на данный момент времени, поскольку предоставляют доступ к музыкальным композициям в любом времени и месте, без каких-либо денежных и трудовых затрат, основная форма монетизации Freemium.

Реклама

Реклама является одним из основных методов монетизации подобных сервисов. Доход обеспечивается либо за просмотры рекламы пользователями, либо за возможность ее отключения, стоимость чего является фиксированным тарифным планом за не большую стоимость, которая не должна меняться

Хранилище

- Также в рамках данного сервиса можно продавать возможности облачного хранилища, для пользователей, которым не удобно хранить большие объемы файлов в памяти телефона, цена фиксированная за определенный объем памяти.

Цена и ценовая политика

- В ценообразовании предполагается придерживаться политики цен проникновения на рынок, что очень важно в условиях конкуренции. Низкие цены привлекут клиентов, а компания увеличит свою долю на рынке.

услуга	Стоимость
Устранение рекламы	100 руб./мес.
Расширение облачного хранилища	50р за 5гб/мес.
Мульти аккаунт	120руб./мес.

Анализ каналов сбыта

У подобных сервисов не так много каналов сбыты, из которых каждый обязан быть использован, а именно магазины приложений, такие как play market.